半年报里看发展

□ 本报记者 王宝会

银行业多管齐下提升资产质量

近日，多家上市银行业金融机构披露2026年上半年业绩报告，资产质量受到市场关注。不良贷款余额与不良贷款率作为衡量商业银行风险管控能力及金融体系稳健水平的核心指标，直接反映行业整体风险底数。在银行资产质量保持稳定的基础上，加快优化重点领域信贷结构、主动前瞻防控风险，将更有助于提升金融服务实体经济质效。

减量提质促循环

资产质量是商业银行的生命线，不良贷款率与拨备覆盖率是衡量信贷风险的核心参数，直接关系银行长期生存能力。经济波动时，两项指标的变化能提前预警信用风险，促使银行及时调整信贷政策，避免风险累积。

今年以来，我国商业银行资产质量总体趋稳。大型银行表现稳健，资本实力充足。工商银行不良贷款率降至1.29%，拨备覆盖率比上年末上升3.98个百分点。农业银行不良贷款率1.25%，较年初下降0.02个百分点；贷款拨备余额10433亿元，拨备覆盖率290.10%。中国银行不良贷款率1.22%，比上年末下降0.01个百分点；拨备覆盖率200.85%，比上年末上升0.48个百分点。建设银行不良贷款率1.29%，较上年末下降0.02个百分点；拨备覆盖率238.69%，较上年末上升5.54个百分点，风险抵补能力充足。交通银行不良贷款率1.30%，拨备覆盖率203.80%，资产质量平稳可控。

在减量提质政策引导下，中小银行持续优化资产质量，风险抵补能力逐步增强。今年上半年，浙江农商银行系统加快推进不良贷款清收，提升资产质量和经营效益，引导更多金融资源投入支农支小。辖内柯城农商银行以“林碳期权”机制创新和碳减排工具为抓手，探索金融助力区域生态产品价值实现与产业低碳转型的新路径。辖内泰顺农商银行加大杨梅等涉农产业信贷供给，通过构建差异化信贷框架，有效疏通微型农创项目的融资堵点。上海农商银行上半年实现营收净利双增，不良贷款率较去年末进一步下降，专业化经营与精细化管理水平显著提升。

此外，江苏银行不良贷款率为0.81%，较去年末下降0.03个百分点；拨备覆盖率维持300%以上，风险抵补能力充足。杭州银行不良贷款率0.76%，连续多年稳居行业低位，拨备覆盖率高达471.96%，风险缓冲空间充足。

总体来看，上半年银行资产质量保持稳健，大中小型银行不良贷款余额、不良贷款率呈下降态势。中国人民大学重阳金融研究院副研究员刘锦涛表示，银行资产质量与金融服务实体经济并不是两个割裂的问题。只有保持良好的资产质量和充足的风险抵补能力，银行才能形成“信贷投放获取收益、补充资本扩大供给”的良性循环。从这个意义上说，优化资产质量既是保护存款人利益、维护金融稳定的内在要求，也是银行持续稳定支持实体经济的基础。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，上半年银行加大处置不良力度，通过核销、不良资产转让、清收等方式加速存量出清。同时，升级风控体系，依托智能风控降低不良生成，主动压降房地产等高风险行业占比、化解集中度风险；对公端资产质量持续好转，成为整体不良率低位运行的核心支撑。

优化资产质量是金融稳健运行的重要基础。上海大学经济学院金融系讲师张洋表示，在资产端，银行应从追求规模扩张转向更加注重质量、结构和效益，提高科技金融、绿色金融等领域优质资产占比，加强行业、区域和客户集中度管理，实现收益、风险与资本占用相匹配。在负债端，银行要提高核心存款和结算性资金占比，降低对高成本、短期限资金的依赖，加强资产负债期限和利率匹配。最终形成资产质量稳、负债成本降、资本效率高、金融供给优的良性循环。

管控好零售资产

零售业务一直以来都是银行的战略基石，在银行经营发展中具有重要地位。多家上市银行负责人在2026年中期业绩会上发声，将做优增量、稳控存量，以更精准的举措保持零售等重点领域资产质量平稳发展。当前，个别银行零售类贷款不良生成率有所上升，部分区域和客群资产质量仍面临阶段性压力。

“近年来，银行业零售信贷资产质量整体承压。邮储银行零售业务占比较高，整体资产质量的结构性下迁压力较大。”邮储银行副行长、首席风险官姚红表示，截至今年6月末，邮储银行贷款不良率为1%，逾期率为1.38%，关注率为1.73%，分别较年初上升了0.05个、0.08个和0.16个百分点。但上升幅度已经有所收窄，三项指标二季度环比分别收窄了0.03个、0.12个和0.06个百分点。

具体来看，公司贷款方面，邮储银行资产质量一直是处于行业较优水平，不良率为0.52%，较上年末下降了0.02个百分点。个人贷款方面，6月末不良贷款率1.58%，年化不良生成率1.67%，不良生成仍在高位，但是上升幅度已经有所收窄。上半年，个人贷款年化不良生成率同比上升幅度较去年收窄了0.17个百分点，二季度环比收窄了0.05个百分点。

姚红表示，变化源于三方面举措：一是重塑流程，强化尽职调查和集约审查，落实关键环节制衡约束，从严规范作业行为；二是动态优化风控策略，按照风险调整后的收益水平，有序把控业务准入和投放重点；三是持续加强智能风控应用，更广泛地运用内外部数据，提升信用风险以及欺诈风险的监测防控能力。

农业银行加大举措，强化普惠零售资产质量管控。从普惠零售资产质量看，今年以来，农行继续将普惠零售领域风险防控作为重点工作，不断健全普惠零售信贷风险防控体系，严控新生成不良资产，加大存量不良资产化解力度，普惠零售贷款资产质量保持较好水平。

农业银行副行长林立表示，农行健全责任约束体系。出台普惠零售责任人制度，规范信贷全流程各环节主体责任。首先压实分行“一把手”管理责任，将普惠零售信贷资产质量纳为各分行“一把手”履职评议的重要指标。突出抓好二级行、支行的管理责任和网点的经办责任，明确尽职免责“负面清单”，强化经营责任人履职监督，打造从严管贷治贷氛围。普惠零售风险管控关系银行稳健可持续发展大局，没有有效的风控和合规管理，就没有高质量发展。

增强防风险能力

增强风险抵御能力是商业银行稳健经营的基础。银行业具有高杠杆、高关联性特征，风险一旦积累，不仅可能侵蚀利润和资本，还将通过信贷、同业和市场渠道向外传导。因此，提升银行的风险抵御能力，是银行在经济周期波动中保持信贷供给、持续服务实体经济的重要保障。

当前，我国商业银行风险抵补能力总体充足。展望下半年，虽然外部环境仍然复杂多变，但我国经济稳中向好的态势不会改变。银行需加强风险前瞻研判和有效应对，牢牢守住不发生系统性风险的底线。

中国银行副行长武剑表示，中行严守资产质量底线，同时做好“控增量”与“化存量”，聚焦重点条线、重点区域、重点领域、重点客户，提升前瞻识别、主动管控和精准化解的能力，坚持足额、审慎计提拨备。加快智能风控建设，夯实系统基础，强化数据驱动和新技术应用，以科技赋能风险识别、预警和处置，持续提升风控质效。

“下一阶段，光大银行将进一步强化体系建设，持续提升全面风险管理能力。”光大银行副行长齐晔表示，贷前将风险关口前移，严控新增客户准入质量。贷中提高审查审批质效，加强风险甄别能力，做好前瞻性风险管控。贷后管理上抓实重点领域风险防控，持续开展高频预警和动态监测，积极应对未来风险变化。

建设银行副行长李建江表示，建行聚焦重点领域精准施策化险，稳控存量。强化信用风险全周期、全流程、全时段管控，紧盯风险形势新情况、新变化，不断动态优化风险管控长效机制，不断夯实全面主动智能敏捷的风控体系。

陶然论金

非

武亚东

非车险是财产保险市场的重要组成部分，也是保险业服务实体经济、防范化解风险的重要载体。从传统的企业财产险、工程险、责任险，到近年来不断发展的科技保险、绿色保险以及面向新产业新业态的风险保障，非车险服务领域不断拓展。如何在扩大保障覆盖面的同时提高发展质量，成为财产保险业的必答题。

近日，国家金融监督管理总局印发《非车险综合治理行动方案》（以下简称《行动方案》），提出在“十五五”期间，通过综合治理，有效整治非车险市场无序竞争，持续完善管理制度体系，提升经营主体经营能力，加快构建良好行业生态，积极构建规范化、专业化和精细化的非车险市场体系。

治理之道，贵在奔着问题去。近年来，非车险市场持续扩容，但一些领域仍存在无序竞争、经营基础薄弱等问题。一些机构过度追求保费规模和市场份额，通过低价、高费用等方式争抢业务。价格长期偏离风险成本，不仅影响承保质量和经营效益，也不利于行业形成稳定可持续的发展模式。

治理无序竞争就是让竞争回归理性、更有质量。保险经营的是风险，真正决定市场竞争力的，应当是风险识别、精算定价、产品开发、防灾减损和理赔服务等专业能力。此次《行动方案》提出加强产品源头管理，提升条款合规性、费率科学性，同时加强业务内控和重点业务风险识别管控。其导向十分明确，就是推动保险机构逐步摆脱依靠价格、费用和规模竞争的粗放模式，把更多精力用在提升经营管理和风险保障能力上。

规范是为了更好发展。当前，我国产业转型升级不断加快，新技术、新产业、新业态加速成长，也产生了大量新的风险保障需求。传统保险产品和经营方式如果跟不上产业变化，非车险的发展空间就难以真正打开。非车险综合治理绝不是简单做“减法”，而是要通过规范经营为高质量发展做“加法”。

尤其是面对新兴产业，许多风险缺少足够历史数据和成熟经验，简单复制传统产品难以满足企业需要。保险机构需要真正走进产业、了解企业，从产品设计、风险评估到防灾减损、理赔服务不断提高专业化水平。对于实体企业而言，更专业的保险服务不仅意味着发生损失后获得经济补偿，也有助于加强事前风险识别和过程管理，增强应对各类风险的韧性。保险业也能够在服务产业升级过程中培育新的业务增长点，实现服务实体经济与自身高质量发展的良性互动。

实现这一转变，还需要补齐数据和基础能力短板。数据基础越扎实，才能更加准确地认识风险、衡量风险和定价风险，为产品创新和稳健经营提供支撑。市场治理的成效，最终会惠及广大消费者。市场秩序更加规范、产品责任更加清晰、销售行为更加透明，消费者才能获得更加可靠的保险保障。

非车险综合治理是一项系统工程，也是发展方式的转变。治理的出发点不是把市场管小，而是推动市场做优。少一些低水平价格竞争，多一些专业能力比拼，少一些规模冲动，多一些长期经营考量，不断提高服务实体经济和风险保障能力，非车险才能进一步夯实发展基础，更好发挥应有功能。

农商行理财代销深耕本土

本报记者 彭江

近日，国内资管第三方研究机构普益标准发布了2026年二季度商业银行理财代销能力百强榜，榜单显示部分农商行在代销规模、选品能力、代销服务等维度上均有出彩之处。综合来看，重庆农村商业银行、上海农村商业银行、杭州联合农村商业银行、浙江萧山农村商业银行、北京农村商业银行、江苏常熟农村商业银行、江苏江南农村商业银行理财代销综合能力在农商行中处于前7位，在百强榜中也具有一定竞争力。

在规模方面，重庆农村商业银行代销规模近1000亿元，在农商行中处于领跑地位，部分原因在于其成立了理财子公司，理财业务均为代销服务，代销规模体量较高。上海农村商业银行和杭州联合农村商业银行代销规模也相对较高。以上3家机构是农商行代销规模的前3强。浙江农商联合银行辖内浦江农商银行行长吴立邦说：“借助代销理财产品能有效补足农商行理财货架短板，通过丰富代销理财产品供给，提升农商行特色服务能力。”

总体上看，农商行理财代销15强所在地区居民财富总量高、理财需求旺盛，为相关业务发展提供了必要基础。农商行凭借对本区域客户的深入了解，更容易提供符合客户需求的理财产品，拥有黏性更高的客户群体，有利于理财代销业务快速发展。

在理财选品能力方面，农商行代销产品风控表现在各类型机构中最优。农商行对其代销理财产品风险管理控制要求较高，主要是因为服务的区域客群通常[illegible]养老[illegible]等特征，对产品风险容忍度较低。因此，农商行理财产品代销一般先制定风险管理目标，进而筛选收益表现较优的产品。浙江农商联合银行辖内兰溪农商银行持续丰富理财代销产品货架，目前已与信银理财、青银理财、苏银理财等多家理财子公司建立代销合作关系，重点引入低波动、灵活申赎的专属理财产品，满足居民短期流动性管理与中长期稳健增值的多元理财需求。

整体来看，农商行理财代销综合能力与其他类型机构存在差距。专家表示，农商行和中小城商行一样，应该持续在财富管理服务体系和代销产品管理体系上做文章，深耕本土客群，基于对本地区投资者的深入了解，提供高度匹配客户需求的产品服务，促进理财代销业务良性发展。

农商行在理财代销方面突围的关键，在于充分释放区域深耕与本地客户资源优势，依托本土生态提升综合服务能力。聚焦区域民营企业家、产业链核心企业主以及本地高净值家庭，打通个人财富管理与企业金融服务，构建个人与企业一体化服务模式。

苏商银行特约研究员高政扬说：“农商行需要跳出单纯产品销售的思维，转向资产配置与综合财富管理，结合客户生命周期、风险偏好以及财富目标输出定制化方案，补强财富传承、保险保障服务，依靠区域化、专业化的长期陪伴提升客户黏性。”

公募FOF快速扩容业绩分化

本报记者 马春阳

在低利率市场环境下，主打多元稳健配置的基金中基金（FOF）今年迎来爆发式增长。公募排排网数据显示，截至8月25日，年内FOF募集份额达1293.59亿份，创历史新高。

FOF是一种专门投资于其他证券投资基金的基金。FOF并不直接投资股票或债券，其投资范围仅限于其他基金，通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产。更通俗地讲，如果把普通基金产品比作菜市场里的各类蔬菜，FOF就相当于一个营养师已经帮你搭配好的“成品菜篮子”，投资者只需选择信任的“营养师”就好了。

今年以来，存款、银行理财等产品收益呈现下行态势，单一资产、单一策略的配置思路难以满足投资者增厚收益的需求。同时，资本市场阶段性波动加剧，也进一步提升了普通投资者择基、择时的难度。在此背景下，投资者对较低波动、力争稳健增值的产品需求攀升，而FOF凭借专业选基、多元分散配置等优势，适配当下市场投资需求，关注度与认购热度持续上涨。

市场高需求叠加机构发力布局，推动FOF发行规模大幅扩容。数据显示，截至8月25日，今年以来发行FOF基金数量达130只，截止日份额达1293.59亿份，募集规模已达去年全年的2倍，充分印证了公募FOF的市场热度。

融智投资FOF基金经理李春瑜表示，多重因素推动了公募FOF的发行火热。一方面，低利率环境下存款、银行理财收益下行，居民存款搬家，市场轮动加剧，普通投资者选基难度提升，FOF一站式多元配置、二次分散风险的特点契合稳中求进的资金需求。另一方面，公募对FOF的重视度提升，加大投研资源倾斜，偏债混合型FOF等产品集中申报上新。同时，人口老龄化趋势也带动养老FOF需求释放，进一步助推发行热度。此外，渠道将FOF作为财富转型战略产品，通过定制化FOF计划大力导流，也有力助推了FOF的火热。

在华夏基金相关负责人看来，FOF持续走红，主要是其产品特质符合当下投资者的“审美偏好”。首先是多元配置，穿越周期。FOF通过投资不同资产、不同风格、不同策略的子基金，突破了单一市场限制，覆盖股、债、商品等多类资产。利用资产间的低相关性，在控制风险的同时增强收益潜力，更好应对低利率挑战。

其次是双重分散，平滑波动。普通基金分散买股票买债券，FOF进一步分散买基金，通过全市场优中选优构建基金组合，实现风险的二次分散。这也就意味着，即使在不同市场周期，个别股票或基金短期表现不佳，对FOF组合的整体冲击也相对有限，有助于平滑基金净值波动，减少因市场起伏带来的焦虑。

最后是专业管理，新手友好。投资不仅考验人性，也考验专业能力，选基、择时、调仓，对普通人来说都是难题。FOF由专业团队运作，基金经理多为经验丰富的老将，懂市场规律、会筛选优质基金，还能根据市场行情及时调整组合比例。把钱交给“专业买手”，投资更从容省力。

不过，投资者在追捧FOF产品的同时，也需看清其短板与投资风险，避免盲目跟风布局。由于FOF产品的特殊结构，投资者需要同时承担底层子基金管理费，以及FOF本身的管理费，这就使得其费率通常会比普通基金产品高，增加了整体投资成本。同时，FOF业绩高度依赖基金经理的专业投资能力，若基金经理配置策略失衡，不仅无法发挥多元分散的优势，还可能出现收益平庸、跑输市场的情况。

业内人士提醒，当前FOF产品正处于高速扩容阶段，但仍面临产品同质化、管理人能力分化、业绩表现分化等问题。对于投资者而言，FOF是稳健理财、分散配置的优质工具，但并非稳赚不赔的产品。投资时需结合自身风险承受能力、投资期限，优先选择投研实力雄厚、长期业绩稳定的产品，理性配置、长期投资。

本版编辑 董碧娟 尚 咲 美 编 王子萱